

ABSTRACT

The article explores some efforts to generate Bank's income by optimizing cross selling for is existing customers. After explaining background and clarifying that terminologies the paper starts with efforts and constraints of cross selling optimization, those problem solutions, and how to promote the bank products.

Keywords: *cross selling, bank income, existing customer*

ABSTRAK

Artikel menjelaskan beberapa upaya yang dilakukan bank untuk mendapatkan income dengan jalan penjualan lebih dari satu produknya (cross selling) terhadap nasabahnya. Penjelasan dimulai dengan latar belakang, penjelasan istilah, uraian upaya dan kendala alternative pemecahan masalah, dan bagaimana mempromosikan cross selling.

Kata kunci: *cross selling, pendapatan bank, nasabah*